

Wann werden soziale Beziehungen zur Ressource?

Hennig, Marina

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hennig, M. (2008). Wann werden soziale Beziehungen zur Ressource? In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Die Natur der Gesellschaft: Verhandlungen des 33. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in Kassel 2006*. Teilbd. 1 u. 2 (S. 3409-3420). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-155687>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Wann werden soziale Beziehungen zur Ressource?

Marina Hennig

In diesem Beitrag beschäftige ich mich mit der Frage, inwieweit soziale Beziehungen zur Ressource werden und soziale Unterstützungsleistungen bereitstellen, und ob es ein bestimmter Typus sozialer Beziehungen ist, der für solche hilfreichen Funktionen verantwortlich ist.

Den theoretischen Hintergrund dafür bildet die aus der Sozialpsychologie abgeleitete Hypothese – auf die zum Beispiel Mark Granovetter bei seiner Differenzierung in *strong* und *weak ties* zurückgreift – die davon ausgeht, dass es insbesondere die schwachen Beziehungen sind, die uns Informationsvorteile vor allem in Bezug auf Statusmobilität ermöglichen (Granovetter 1973; Wegener 1987; Lin 1989). Darin besteht der Nutzen, den die Beziehungen zu »entfernten Bekannten« liefern. Für die starken Sozialbeziehungen gilt die balancetheoretische Annahme von Fritz Heider (1958), die annimmt, dass Individuen Beziehungen vor allem mit den Personen eingehen, die ihnen in irgendeiner Hinsicht ähnlich sind. Dies ist der Grund, warum die »dichten Netzwerke« aus Personen mit vergleichbaren Statuslagen bestehen. Das heißt, dass sich die zirkulierenden Informationen, insbesondere berufsbezogene Informationen, auf identische Statuslagen beziehen. Daher können neue Berufsinformationen nur über schwache Beziehungen (Brückenbeziehungen), das heißt über Beziehungen zu Netzwerkpartien mit anderen Ausprägungen entstehen, da schwache Beziehungen nicht dem Konformitätsdruck unterworfen sind, das heißt, es können Kontakte zu sozial entfernten Bereichen eines Netzwerks aufgenommen werden, ohne dass diese Bereiche voll integriert sein müssen.

Die bisherigen Ergebnisse in Bezug auf die Hypothesen sind allerdings recht unterschiedlich und widersprüchlich. Man findet Arbeiten, in denen ein deutlicher Nachweis für den Nutzen schwacher Beziehungen in Bezug auf Mobilitätsgewinne gezeigt wird, wie in den Arbeiten von Granovetter (1974), Lin, Ensel und Vaughn (1981), Lin (1982), Lin und Dumin (1986), de Graaf und Flap (1988) und es gibt Arbeiten, die einen solchen Effekt gar nicht oder nur dürftig belegen, wie die von Bridges und Villemez (1986), Marsden und Hulbert (1988), Preisendörfer und Voss (1988). Diese Widersprüchlichkeit ist vermutlich auf eine doppelte Unstimmigkeit in dem Konzept zurückzuführen: zum einen auf die Operationalisierung der Bezie-

hungsstärke und zum anderen auf das hinter der Analyse stehende theoretischen Konzept.

Die Befürworter der Theorie der »Stärke schwacher Beziehungen« konzipieren in der Regel soziale Beziehungen als Dichotomie; sie sind entweder stark oder schwach.

Dieses Konzept ist jedoch problematisch, da in heterogenen Netzwerken, die Stärke der Beziehungen kontinuierlich und mehrdimensional ist. So nimmt zum Beispiel *Granovetter* an, dass die Stärke der Beziehung eine Kombination aus Zeitumfang, emotionaler Intensität, Intimität (Vertrauen) und Reziprozität bzw. reziproken Leistungen ist.

Bisherige Studien haben die Stärke der Beziehungen in zwei Schritten erfasst. Zuerst wurden die Befragten gefragt, ob sie schon einmal ihren Job mit Hilfe formaler Methoden (schriftliche Bewerbung, Zeitungsannoncen oder Arbeitsvermittlung) oder durch informelle Suchstrategien (Kontaktieren einer dritten Person oder über eine andere Person etwas über eine freie Stelle erfahren zu haben) bekommen haben.

Waren in die Jobsuche des Befragten eine oder mehrere Personen einbezogen, wurde der Befragte gebeten, den Typ der jeweiligen Person mit Hilfe einer Liste von Alternativen (z.B. Verwandte, Freunde, Bekannte, Nachbarn, Kollegen) zu bestimmen. »Verwandte« und »Freunde« repräsentierten dabei die starken Beziehungen, während die Bekannten, Nachbarn und Kollegen die schwachen Beziehungen darstellten (Granovetter 1974; Murray u.a. 1981; Lin/Ensel/Vaughn 1981; Lin/Dumin 1986; Marsden/Hurlbert 1988).

Im zweiten Schritt wurde dann die berufliche Tätigkeit der Kontaktperson während der Zeit des Kontaktes erfasst. Ein Problem bei diesem Vorgehen besteht darin, dass soziale Beziehungen mit Verwandten und Freunden nicht immer eng und warm, genauso wenig wie Beziehungen zwischen Bekannten und Kollegen immer distanziert sind. Noch viel weniger gibt uns der Typ der Person mit der eine Beziehung besteht, Auskunft darüber, welcher Fokus der Beziehung zugrunde liegt (Verbrugge 1977; Feld 1981; Fischer 1982; Campbell/Marsden/Hurlbert 1986; Wegener 1987).

Und nicht zu letzt variieren sozialen Beziehungen in der Dauer, Kontakthäufigkeit und Motivation. Damit sind soziale Beziehungen in ihrer Vielschichtigkeit nicht durch Verwandtschaftsbeziehungen erfassbar (*Wegener 1991*).

Vielmehr hängt es meines Erachtens nach »vom Stoff aus dem die Beziehungen sind« (*Wegener 1987*) ab, oder wie es Scott Feld sagt – vom Focus der Beziehungen – welche soziale Ressource sie darstellen (Feld 1981).

Um diese Mehrdeutigkeit zu überwinden, benutze ich mehrere Indikatoren um die sozialen Beziehungen zu identifizieren und den Nutzen der Beziehung zu messen.

Daten und Variablen

Für die Untersuchung der sozialen Beziehungen wurde eine Studie verwandt, welche die sozialen Beziehungen von 1.951 Familien mit Kindern unter 18 Jahren, die im Haushalt leben, in drei deutschen Großstädten (Hamburg, Berlin und Stuttgart) im Jahr 2003 erfasst. Dabei handelt es sich um keine Jobmobilitätsstudie. Mit Hilfe der Fokustheorie wurden Generatoren entwickelt, mit deren Hilfe typische soziale Beziehungen von Familien mit Kindern in diesem Alter erfasst werden. (Siehe Anhang Fragen): Hier kann man sicher einwenden, dass diese Beziehungen nicht mit denen, die Granovetter meint, identisch sind, aber da Granovetter netzwerkstrukturelle Faktoren für die Unterscheidung in starke und schwache Beziehungen heran zieht, kann man diese auch mit solchen Beziehungen untersuchen.

Zunächst habe ich, in Anlehnung an Granovetter, die sozialen Beziehungen in starke und schwache Beziehungen gruppiert.

Granovetter hat die starken Beziehungen mit einer hohen Kontakthäufigkeit, einer langen Kontaktdauer, einer hohen Reziprozität, emotionalen Intensität und gegenseitiger Vertrautheit beschrieben. Für die genannten Netzpersonen wurden die entsprechenden Merkmale in eine neue Variable umkodiert.

- Merkmale für starke Beziehungen:
 Kontakthäufigkeit = täglich mehrmals die Woche
 Bekanntschaftsdauer = mehr als zehn Jahre
 Die Beziehungen mussten multiplex sein, bei der Frage nach der emotionalen Verbundenheit musste der Wert 1 angegeben sein und die Summe der Reziprozität sollte größer als Null sein.
- Merkmale für schwache Beziehungen:
 Für die schwachen Beziehungen wurde entsprechend das Gegenteil kodiert.
 Kontakthäufigkeit = mehrmals im Jahr bis nie
 Bekanntschaftsdauer = unter zwei Jahre
 Die Beziehungen mussten uniplex sein, bei der Frage nach der emotionalen Verbundenheit musste der Wert 0 angegeben sein, und die Summe der Reziprozität sollte ebenfalls Null sein.

Level	Count	Prob	StdErr Prob	Cum Prob
1 starke	3.856	0,17398	0,00255	0,17398
2 schwache	70	0,00316	0,00038	0,17713
3 unspezifizierte	18.238	0,82287	0,00256	1,00000
Total	22.164	1,00000	0,00000	1,00000

Tabelle 1: Verteilung der starken und schwachen Bindungen

(Quelle: eigene Berechnungen aus der DFG Studie »Soziale Netzwerke« 2003, 22.164 Genannte)

Die Verteilung zeigt 17 Prozent starke Bindungen und 0,003 Prozent schwache Bindungen. Die meisten Bindungen sind den beiden Polen nicht eindeutig zuzuordnen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Mittelwerte der wichtigsten eingegangenen Variablen an. Dabei wird deutlich, dass eine niedrige Kontakthäufigkeit auch mit einer Multiplexität und teilweisen Reziprozität einhergehen kann. Das Konzept der schwachen Bindungen kann hier empirisch nicht repliziert werden.

Report									
Bindungen	N	Kontakthäufigkeit		Kontaktdauer		Summe Reziprozität		Multiplexität	
		Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
stark	3.856	1,23	,424	5,000	,0000	1,02	,136	3,838	,450
schwach	70	4,34	,657	1,986	,1195	,00	,000	1,000	,000
unspezifiziert	18.134	2,66	1,157	4,212	,9562	,23	,425	2,234	1,226
total	22.164	2,41	1,199	4,344	,9266	,36	,493	2,527	1,286

Tabelle 2: Mittelwerte für Einzelvariablen nach Bindungstypen

(Quelle: eigene Berechnungen DFG Studie »Soziale Netzwerke« 2003, 22.164 Genannte)

Die nachfolgende Kreuztabelle bestätigt die Vermutung, dass kaum schwache Bindungen vorzufinden sind. Möglicherweise ist dieses Ergebnis auf ein Problem bei der theoretischen Annahme von Granovetter zurückzuführen, nämlich dass die Nähe und emotionale Verbundenheit bzw. Distanz die Stärke oder Schwäche von Bindungen differenziert. Insofern hilft uns die Differenzierung von Granovetter in *strong* und *weak ties* für die Erklärung, wann soziale Beziehungen zur Ressource werden nicht wirklich weiter.

	Bindungen			Total
	stark	schwach	unspezifiziert	
Eltern	585	-	1.915	2.500
Partner	1.065	-	568	1.633
Geschwister	221	-	1.667	1.888
Kinder	1.781	1	1.977	3.759
Verwandte	69	7	3.424	3.500
Freunde	128	19	4.391	4.538
Arbeitskollegen	1	2	771	774
Vereinsmitglieder	-	-	231	231
Nachbarn	4	10	2.437	2.451
Bekannte	2	30	745	777
Total	3.856	69	18.126	22.051

Tabelle 3: Kreuztabelle Kontaktpartner und Bindungen

(Quelle: eigene Berechnungen DFG Studie »Soziale Netzwerke« 2003, 22.164 Genannte)

Bernd Wegener entwickelt nun in Kritik an Granovetter's Konzept ein Instrument, das die Beziehungseigenschaften anhand mehrerer Dimensionen ermittelt. Dazu zählen:

- »A classification of contact persons into »types«: father, mother (...)«
- »A ten point social distance scale ranging from »distant« to »very close (...)«
- »Length of time the respondent had known the contact person (...)«
- »Frequency of contact with the contact person (...)«
- »A list of seven items describing activities the respondent did or could imagine doing with the contact person.«
- »Interest on the part of the contact person in the respondent getting the Job (...)« (Wegener 1991: 63).

Mittels einer Faktoranalyse ermittelt Wegener drei inhaltlich orientierte Faktoren (Foci) sozialer Beziehungen: *Intimate*, *Formal* und *Leisure*.

Anhand seiner Ergebnisse zeigt er, dass die Bestimmung der Bindungsstärke anhand der Verwandtschaftsbeziehungen zu ungenau ist. Darüber hinaus ist es für Wegener ebenso schwierig, wie für mich, innerhalb der komplexen Beziehungsstruktur eine eindeutige Zuordnung zu »schwach« und »stark« vorzunehmen.

»It is also difficult to determine for which dimension a particular tie should be considered weak or strong; ties are weak or strong depending on which of the three dimensions is considered.« (Wegener 1991: 64)

Wegener findet heraus, dass Individuen mit einem *low prestige job* von *strong intimate ties* profitieren und Individuen mit einem *high prestige job* dagegen am meisten von *weak intimate ties*.

Ich habe den Ansatz von Wegener ebenfalls mit den von mir genutzten Daten operationalisiert. Dazu wurde eine varimax rotierte Faktoranalyse gerechnet, in die folgende Variablen eingeflossen sind: Kontakthäufigkeit, Dauer der Beziehung, Multiplexität, Reziprozität und die Generatoren zur Beschreibung von spezifischen Interaktionen.

	Emotion	Care	Neighbor
Besprechen	0.518348	0.302168	-0.301909
Mahlzeiten	0.837968	-0.258704	0.045947
Bindungen	0.857551	-0.029643	-0.273836
Finanzielle Unterstützung	0.351511	-0.156880	-0.098118
Freizeit	0.782922	-0.035691	0.010785
Kinderbetreuung	0.009792	0.847141	-0.007279
Krankheit	-0.044455	0.831350	-0.137257
Wohnumfeld	-0.290004	-0.046503	0.699091
Kontakthäufigkeit	-0.754257	0.005182	-0.252984
Bekanntschafsdauer	-0.182397	0.082190	-0.821088
Multiplexität	0.840131	0.365337	0.076416
Summe Reziprozität	0.839651	0.174886	-0.220599

Tabelle 4: Faktorladungen für die sozialen Beziehungen

(Quelle: eigene Berechnungen DFG Studie »Soziale Netzwerke« 2003, 22.164 Genannte)

Es ergab sich eine drei-faktorielle Lösung, die eine eindeutige Interpretation ermöglicht. Der erste Faktor wurde »Emotion« genannt, da hier alle Interaktionen laden, die ein höheres Maß an Vertrautheit erfordern. Dazu kommt noch eine hohe Multiplexität und hohe Reziprozität sowie die Kontakthäufigkeit, die aber negativ lädt, das heißt, dass eine hohe Kontakthäufigkeit damit einhergeht.

Der zweite Faktor wurde »Care« genannt und umfasst die Unterstützung im Krankheitsfall und bei der Kinderbetreuung. Der dritte Faktor »Neighbor« berücksichtigt die Kontakte aus dem Wohnumfeld und verweist auf eine niedrigere Bekannschafsdauer.

Beziehungstyp	N	Emotion		Care		Neighbor	
		Mean	Std. Dev	Mean	Std. Dev	Mean	Std. Dev
Arbeitskollege	774	-32	34	-54	56	56	53
Bekannte	777	-67	31	-6	69	103	80
Eltern	2.500	-27	68	46	118	-135	50
Freunde	4.538	-35	59	32	114	34	78
Geschwister	1.888	-55	71	5	110	-124	57
Kinder	3.759	141	54	-63	40	12	46
Nachbar	2.451	-51	31	18	95	132	68
Partner	1.633	161	32	-1	62	-15	37
Vereinsmitglied	231	-54	28	-34	56	76	59
Verwandte	3.500	-71	47	-4	99	-20	64

Tabelle 5: Mittelwerte und Variationskoeffizienten für Unterstützungsleistungen nach Beziehungstyp (Gruppenmittelwerte wurden mit 100 multipliziert (Grundlage Netz 22.164 Genannte))

Die Gruppenmittelwerte verstärken die Hypothese, dass die sozialen Beziehungen der Familien stärker durch die Inhalte bestimmt sind, als durch den Beziehungstyp. So sind bei den intimen Beziehungen in erster Linie die Kinder und Eltern entsprechende Kontaktpartner. Die Hilfeleistungen werden vor allem von Eltern, Freunden und Nachbarn erbracht. Die Kontakte im Wohnumfeld mit den entsprechenden Unterstützungsleistungen, wie Blumen gießen bei Abwesenheit, Beaufsichtigen der Kinder auf dem Spielplatz, Einkäufe für andere erledigen und Rat bei Erziehungsfragen einholen, bestehen vor allem zu Nachbarn, Freunden, Arbeitskollegen, Vereinsmitgliedern und Bekannten.

Altersgruppe	N	Emotion		Care		Neighbor	
		Mean	Std. Dev	Mean	Std. Dev	Mean	Std. Dev
0-14	2.777	129	73	-66	33	-34	35
15-24	1.606	92	98	-37	79	13	56
25-34	3.242	-16	84	30	115	-37	94
35-44	6.812	-23	86	9	99	19	99
45-54	3.191	-29	84	-5	87	3	106
55-64	2.235	-42	-64	33	114	49	105
Älter 65	2.084	-53	61	13	103	98	95

Gruppenmittelwerte wurde mit 100 Multipliziert (Grundlage Netze 22164 Genannte)

Tabelle 6: Mittelwertvergleich Altersgruppen nach Unterstützungsleistungen

Berücksichtigt man das Alter der genannten Personen, so zeigt der Mittelwertvergleich, dass es vor allem die Kinder der Altersgruppe 0–14 Jahre und 15–24 Jahre sind, die emotionale Unterstützung liefern. Während bei den Leistungen rund um das Wohnumfeld besonders die älteren Altersgruppen einen Unterstützungsbeitrag leisten.

Geschlecht	N	Emotion		Care		Neighbor	
		Mean	Std. Dev	Mean	Std. Dev	Mean	Std. Dev
weiblich	12.693	-8	92	22	111	-10	105
männlich	9.133	11	108	-31	70	13	91

Gruppenmittelwerte wurde mit 100 Multipliziert (Grundlage Netze 22164 Genannte)

Tabelle 7: Mittelwertvergleich Geschlecht nach Unterstützungsleistungen

Das Geschlecht hingegen zeigt keinen wirklichen Einfluss auf die Art der Unterstützungsleistungen, die im Netzwerk erbracht werden. Den größten Einfluss zeigen hier, wenn man überhaupt davon sprechen kann, die Frauen, während die Männer relativ hohe negative Mittelwerte aufweisen.

Um zu prüfen, welche strukturellen Einzelfaktoren die inhaltlichen Unterstützungsleistungen beeinflussen, habe ich eine schrittweise Regressionsanalyse für die einzelnen Unterstützungsdimensionen berechnet: Hier zunächst die Ergebnisse für die Emotionale Unterstützung.

Indikatoren	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Kontakthäufigkeit	-.754* (-169.59)	-.706* (-172.46)	-.616* (-144.12)	-.616* (-144.062)
Sozialer Kontext ¹		-.282* (-68.88)	-.273* (-70.30)	-.271* (-70.30)
Altersgruppen			-.212* (-49.96)	-.212* (49.96)
Geschlecht				-.009 (-2.26)
R ²	.569*	.646*	.682*	.682*

* $p < .05$ *t*-Statistiken in Klammern

Tabelle 8: Regressionskoeffizienten für den Faktor »Emotionale Unterstützung« sowie ausgewählte beeinflussende Variablen

Im ersten Modell sieht man, dass die Kontakthäufigkeit 57 Prozent der Varianz in Bezug auf die emotionalen Unterstützungsleistungen erklärt. Hierbei handelt es sich exakt um das Ergebnis des Korrelation aus der Rotationsmatrix der Faktoranalyse. Das negative Vorzeichen gibt an, dass umso häufiger die Alters Kontakt zu Ego haben, umso höher ist die emotionale Unterstützung. Nimmt man den sozialen Kontext hinzu, erhöht sich die Varianzaufklärung auf 64 Prozent. Jedoch nimmt der Einfluss der Kontakthäufigkeit ab. Das bedeutet, dass neben dem regelmäßigen Kontakt, der vor allem zu engen Verwandten besteht, der soziale Kontext Einfluss auf diese Unterstützungsdimension hat.

Im dritten Modell werden insgesamt 68 Prozent Varianzaufklärung erreicht. Eine höhere Varianzaufklärung kann auch mit dem vierten Modell nicht mehr geleistet werden. Im Ergebnis des dritten Modells zeigt sich, dass der regelmäßige Kontakt vor allem der Kinder (Altersgruppe 0–14 und 15–24) besonderen Einfluss auf die Interaktionen hat, die Emotionalität und Vertrauen bedingen.

¹ Die Variable »sozialer Kontext« ist der Versuch die begriffliche Dimension der »sozialen Umwelt« operational erfassen zu wollen. Dabei lassen sich soziale Kontexte in zwei analytische Kategorien trennen: 1. in räumlich platzierte Handlungsfelder und 2. in auswahlorientierte Handlungsfelder (vgl. Pfennig 1995: 72). »Zur Kategorie räumlich platzierte Handlungsfelder zählen die sozialen Kontexte Nachbarschaft und Arbeitskollegen. Unter auswahlorientierte Handlungsfelder fallen die Kontakte zu Bekannten und Freunden« (Pfennig 1995: 72). Das Kriterium, das zur Unterscheidung zwischen den beiden Kategorien führt, findet sich zum einen darin, dass Ego seine Interaktion zu Bekannten und Freunden freiwillig eingeht, während die Interaktion in sozial räumlichen Handlungsfeldern meistens formal, funktional oder normativ vorgegeben ist (vgl. Pfennig 1995: 72).

Indikatoren	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Geschlecht	.261* (39.92)	.255* (39.81)	.259* (40.72)	.256* (39.54)
Altersgruppen		.198* (39.93)	.248* (35.12)	.247* (34.93)
Kontakthäufigkeit			-.115 (-16.33)	-.118 (-16.64)
Sozialer Kontext				.022 (3.424)
R ²	.068	0.107	.118	.119

Tabelle 9: Regressionskoeffizienten für den Faktor »Care (Betreuung und Unterstützung im Krankheitsfall)« sowie ausgewählte beeinflussende Variablen (* $p < .05$ t-Statistiken in Klammern)

In Bezug auf die Betreuungs- und Unterstützungsleistungen erklären die Indikatoren so gut wie gar nichts. Diese Leistungen werden vor allem von den älteren Frauen erbracht, zu denen Ego häufiger Kontakt hat. Die gesamte Varianzaufklärung liegt im Modell 3 bei knapp 12 Prozent.

Indikatoren	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Sozialer Kontext	-.633* (-120.85)	-.679* (-149.81)	-.710* (-164.18)	-.708* (-161.22)
Altersgruppen		.396* (87.09)	.292* (61.80)	.292* (61.80)
Kontakthäufigkeit			.249* (52.28)	.249* (52.343)
Geschlecht				-.014 (-3.180)
R ²	.401*	.556*	.605*	.605*

Tabelle 10: Regressionskoeffizienten für den Faktor »Neighbor (Unterstützungsleistungen im Wohnumfeld)« sowie ausgewählte beeinflussende Variablen (* $p < .05$ t-Statistiken in Klammern)

Die Unterstützungsleistungen die aus dem Wohnumfeld kommen, werden besonders durch den sozialen Kontext beeinflusst. Hier liegt die Varianzaufklärung bei 40

Prozent. Dies sind vor allem die Freunde, Arbeitskollegen und Vereinsmitglieder, welche die Bedeutung des sozialen Kontextes erklären. Das Modell verbessert sich noch durch die Hinzunahme der Altersgruppen. Hier sind es vor allem die älteren Personen. Beide Indikatoren erklären 56 Prozent der Varianz. Nimmt man noch die Kontakthäufigkeit hinzu, wie im dritten Modell, verbessert sich die Varianzaufklärung auf 60 Prozent. Das heißt, dass solche Unterstützungsleistungen vor allem von älteren Freunden, Arbeitskollegen, Nachbarn und Vereinsmitgliedern erbracht werden, die man nur hin und wieder sieht. Das Geschlecht hat hier keinen relevanten Einfluss.

Fazit

Im Ergebnis der Analyse zeigt sich, dass die Differenzierung von Granovetter in *strong* and *weak ties* für die Erklärung der inhaltlichen Leistungen nicht so erklärungskräftig ist wie andere strukturelle Faktoren. Dies liegt vor allem daran, dass bei ihm drei analytisch zu trennende Ebenen vermischt werden: die Beziehungsart, die Kontaktintensität der Beziehungen und der Beziehungsinhalt. So zeigt sich, dass familiäre und freundschaftliche Beziehungen in Bezug auf die Unterstützungsleistung und die Kontaktintensität in einem Netzwerk recht unterschiedlich sein können. Ebenso liefern Arbeitsbeziehungen nicht per se mehr Informationen und sind zwangsläufig weniger intensiv. Im Ergebnis meiner Analyse der Unterstützungsleistungen von Familien zeigt sich, dass diese nicht das Ergebnis einzelner Beziehungen sind, sondern vielmehr der gesamten Netzwerkstruktur. Das heißt, dass die Zusammensetzung der Netzwerkakteure in Bezug auf Alter, Geschlecht und sozialer Kontext (z.B.: Familie, Arbeitskollegen etc.) unterschiedliche Unterstützungspotentiale bieten. Die Ergebnisse meiner Analyse zeigen, dass es vor allem die Heterogenität des Netzwerkes ist, die unterschiedliche Unterstützungspotentiale ermöglicht. Damit wird das gesamte Netzwerk zur sozialen Ressource für die Individuen. Umso heterogener die Zusammensetzung umso mehr Unterstützungspotentiale stehen dem Einzelnen bzw. der Familie zur Verfügung.

Literatur

- Bridges, William P./Villemez J. Wayne (1986), »Informal Hiring and Income in the Labor Market«, *American Sociological Review*, Jg. 51, S. 574-582.
- Campbell, Karen E./Marsden, Peter V./Hurlbert, Jeanne S. (1986), »Social Resources and Socio-economic Status«, *Social Networks*, Jg. 8, S. 97-117.
- De Graf, Nan Dirk/Flap, Hendrik D. (1988), »With a Little Help from My Friends: Social Capital as an Explanation of Occupational Status and Income in the Netherlands, the United States and West Germany«, *Social Forces*, Jg. 67, S. 452-467.
- Feld, Scott (1981), »The Focused Organization of Social Ties«, *American Journal of Sociology*, Jg. 86, S. 1015-1035.
- Fischer, Claude (1982), *To Dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City*, Chicago.
- Granovetter, Mark (1973), »The Strength of Weak Ties«, *American Journal of Sociology*, Jg. 78, S. 1360-1380.
- Granovetter, Mark (1974), *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*, Cambridge.
- Heider, Fritz (1958), *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York.
- Lin, Nan (1982), »Social Resources and Instrumental Action«, *Social Structures and Network Analysis*, Beverly Hills S. 131-145.
- Lin, Nan/Dumin, Mary (1986), »Access to Occupations Through Social Ties«, *Social Networks*, Jg. 8, S. 365-385.
- Lin, Nan/Ensel, Walter/Vaughn, John C. (1981), »Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment«, *American Sociological Review*, Jg. 46, S. 393-405.
- Marsden, Peter V./Hurlbert, Jeanne S. (1988), »Social Resources and Mobility Outcomes. A Replication and Extension«, *Social Forces*, Jg. 66, S. 1038-1059.
- Murray, Stephen O./Rankin, Joseph H./Magill, Dennis W. (1981), »Strong Ties and Job Information«, *Sociology of Work and Occupations*, Jg. 8, S. 119-136.
- Pfennig, Uwe (1995), *Soziale Netzwerke in der Forschungspraxis: Zur theoretischen Perspektive, Vergleichbarkeit und Standardisierung von Erhebungsverfahren sozialer Netzwerke*, Darmstadt.
- Preisendörfer, Peter/Voss, Thomas (1988), »Arbeitsmarkt und soziale Netzwerke«, *Soziale Welt*, Jg. 39, S. 104-119.
- Verbrugge, Lois M (1977), »The Structure of Adult Friendship Choices«, *Social Forces*, Jg. 56, S. 576-597.
- Wegener, Bernd (1987), »Vom Nutzen entfernter Bekannter«, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 39, S. 278-301.
- Wegener, Bernd (1991), »Job Mobility and Social Ties: Social Resources, Prior Job, and Status Attainment«, *American Sociological Review*, Jg. 56, S. 60-71.